

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/301066>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Оптика

ВВЕДЕНИЕ.....

1. Прохождение техники безопасности, ГО и ЧС.....
2. Проверка наличия оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним по номенклатуре в накладной.....
3. Проверка качества оправ, линз, солнцезащитных очков визуально и с помощью оптических приборов.
.....
4. Размещение оптических средства коррекции зрения и аксессуаров к ним на витринах в соответствии с принципами мерчандайзинга.....
5. Этапы продаж.....
6. Оптимальный подбор линз по данным рецепта.....
7. Подобрать оптимальный цвет оправы в соответствии с теорией цветотипов. Определять оптимальную форму оправы в соответствии с формой и профилем лица покупателя. Измерять антропологические параметры лица покупателя (пантоскопический угол, вертексное расстояние, высота переносицы, ширина переносицы).....
8. Разметка оправы под различные виды линз. Рассчитывать технологическую возможность установки в оправу линз заданного диаметра. Выправлять оправу.....
9. Составлять акты на списание оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним и услуги по изготовлению очков.....
10. Пользоваться компьютерными программами для учета оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговой точке..
11. Контроль качества готовых очков.
12. Разрешение конфликтных ситуаций с покупателем.....
13. Оформление документов на возврат оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, акты возврата денежных средств.....
14. Формирование товарно-денежного отчета.....
15. Пользоварие программным обеспечением для оформления заказа
покупателю.....
16. Подготовка технологического оборудования к началу работы по обработке очковых
линз.....
17. Проверка оправ корректирующих очков.....
18. Проверка комплектации заказа на соответствие рецепту и бланку
заказа.....
19. Проверка очковых линз сложных дизайнов на соответствие рецепту и бланку
заказа.....
20. Проверка возможности соединения очковых линз различной сложности с оправами разных
типов.....
21. Подготовка оправы корректирующих очков для дальнейшей работы (изготовление корректирующих
очков).....
22. Разметка очковых линз различных дизайнов.....
23. Технология изготовления корректирующих очков с оправами различного типа (ободковая, полуободковая,
безободковая).....
24. Проверка готового заказа на соответствие рецепту и бланку
заказа.....
25. Технология окрашивания очковых линз.....
26. Ремонт оправ корректирующих. Виды работ. Определение вида ремонтных
работ.....
27. Обработка заготовки контактной линзы по диаметру.....

28. Точение вогнутой поверхности контактной линзы.....	
29. Точение и полирование наружной поверхности контактной линзы.....	
30. Гидратация контактной линзы при изготовлении мягких контактных линз.....	
31. Окончательный контроль оптических и геометрических параметров контактных линз в мягком состоянии.....	
32. Очистка контактной линзы, в том числе методом ультразвуковой очистки.....	
33. Стерилизация контактной линзы при изготовлении мягких контактных линз.....	
34. Первая помощь гражданам при несчастных случаях.....	
35. Индивидуальная тема. виды аметропий и рецепты для каждого вида аметропий.....	
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	
СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	

Ключевые слова: Очки, оправа, линзы, коррекция нарушений зрения, оптика, шаблон, консультирование, астигматизм.

Определения:

Оптический центр: это точка на линзе, где луч света, проходящий через нее, идет прямо (отклонения нет).

Главная ось: это линия, соединяющая центры кривизны двух изогнутых сторон линзы. В случае plano-выпуклых или plano-вогнутых линз это перпендикулярно плоской поверхности от центра кривизны другой изогнутой поверхности.

Координационный центр (основной фокус): Луч света, параллельный главной оси линзы после преломления, сходится к точке на главной оси (выпуклая линза) или, по-видимому, расходится от точки на главной оси (вогнутая линза). Это называется координационным центром. С обеих сторон есть два координационных центра линзы на равных расстояниях от оптического центра.

Фокусное расстояние: Расстояние фокусной точки от оптического центра равно фокусному расстоянию (f).

ВВЕДЕНИЕ

Технология улучшения зрения предназначена не только для людей, сталкивающихся с заболеваниями, заболеваниями глаз или другими проблемами с производительностью глаз. Сегодня безопасные варианты технологий улучшения зрения означают безопасные и эффективные улучшения зрения без ущерба для общего состояния здоровья. Рассмотрите следующие области для получения еще большей информации о некоторых из лучших, которые заслуживают вашего внимания.

Лазерная хирургия глаза может помочь в лечении близорукости, дальнозоркости и астигматизма.

Контурная топография предоставляет хирургам 3-мерную карту человеческого глаза. Эта система рассматривает весь глаз, от слезной пленки до сетчатки. Офтальмологи будут использовать ее для получения более точного диагноза, что позволит им дать пациенту наилучшее возможное лечение. Контурная топография является еще одним диагностическим инструментом, который используется офтальмологами. Однако вместо того, чтобы исследовать весь глаз, топография Contoura выявляет аномалии в искривлении роговицы, а не всего глаза.

Люди, которые нуждаются в корректирующей хирургии глаза, могут рассмотреть интраокулярные линзы.

ИОЛ заменяют естественную линзу глаза и предназначены для пациентов в возрасте 45 лет и старше.

Операция начинается с удаления катаракты, которая затем заменяется интраокулярной линзой. Эта линза может уменьшить или устранить необходимость в любых корректирующих очках после операции.

Иногда улучшение зрения означает развертывание технологии улучшения зрения, которая предлагает более постоянное решение для коррекции глаз. Имплантируемые контактные линзы стали возможными благодаря Visian ICL. ICL представляет собой процесс без лазера, который включает в себя только небольшой разрез в глазу, за которым следует размещение микротонной линзы Колламера перед естественной линзой пациента. В отличие от обычных контактных линз, процедура ICL не ощущается и не видна после имплантации.

Сшивание роговицы, также называемое сшиванием коллагена роговицы или CXL, является вариантом лечения для людей скератоконусом - заболеванием, которое заставляет роговицу быть тонкой и слабой. Это

минимально инвазивное лечение использует комбинацию капель витамина B2 и ультрафиолетового света, чтобы помочь укрепить коллагеновые волокна в роговице. Пациенты будут получать онемение глазных капель для подготовки к операции, если они специально не попросят успокоения.

Люди, которые получают сшивание роговицы, могут ожидать помутнения зрения в течение примерно пяти дней после операции. Дискомфорт распространен несмотря на то, что это безболезненная процедура. Обязательно обсудите с вашим глазным хирургом планы, чтобы помочь справиться с любым дискомфортом, если он возникнет.

Еще один тип лазера, полезный для офтальмологов, фемтосекундные лазеры широко используются с 2001 года, впервые предлагая процедуры LASIK. Сегодня фемтосекундные лазеры полезны для того, чтобы помочь врачам справиться с разрушительным воздействием катаракты на краткосрочное и долгосрочное зрение. Помутнение естественных глазных линз, катаракта обычно поражают людей старше 50 лет в tandem с процессом старения.

Однако при всем этом разнообразии применение очки являются наиболее применяемыми и по сей день.

1. Инструктаж по ОТ, ПБ, ГО и ЧС

Инструктаж — является обязательным элементом в первый рабочий день. Работодатель обязан организовать для нового работника ознакомительный инструктаж по охране труда, пожарной безопасности, гражданской защите и чрезвычайным ситуациям. Это нормативные требования. Работодатель обязан обеспечить работнику безопасные условия труда и не допускать его к работе без инструктажа и проверки знаний по охране труда (статьи 22, 214 ТК РФ). Правило распространяется на всех сотрудников без исключения. На документы, подтверждающие прохождение инструктажей по охране труда, не распространяются правила электронного документооборота по персоналу (ст. 22.1 ТК РФ). На них распространяются требования документов, устанавливающих необходимость такого обучения. Вводный и первичный инструктаж по охране труда. С 1 сентября 2022 г. действуют новые правила обучения в области охраны труда (постановление Правительства РФ от 24 декабря 2021 г. № 2464). С 1 января 2021 г. действуют правила по охране труда при эксплуатации электрических сетей (Приказ Минтруда от 15 декабря 2020 г. № 903н). Инструктаж Весь неэлектротехнический персонал является работниками, взаимодействующими на рабочем месте только с оргтехникой и бытовой техникой. Список утверждает шеф-повар (п. 2.3 Постановления от 15.12.2020 № 903н). Кто может быть освобожден от инструктажа - работники с оптимальными или приемлемыми условиями труда по СОУТ, работающие только с ПК, оргтехникой и бытовой техникой. Должностная инструкция утверждается в порядке, электрикам присваивается группа ELB II и выше. Кто может инструктировать - Специалист по охране труда. В его отсутствие: должностное лицо, уполномоченное приказом; индивидуальный предприниматель или руководитель лично; сторонние организации или индивидуальные подрядчики, утвержденные Министерством труда. Непосредственный руководитель работника. Для тех, кто освобожден от первоначального инструктажа, вопросы безопасного выполнения работы включены в программу вводного инструктажа.

Вводная форма обучения ОТ нигде не закреплена. Бизнес-менеджер решает, как его организовать: в виде беседы с инструктором, просмотра записанного видеосюжета, чтения документов и т.д. Однако инструктаж всегда должен заканчиваться проверкой знаний в форме опроса сотрудников и внесения записи в протокол инструктажа за личной подписью тестируемого. Перед допуском к работе работодатель должен документально подтвердить наличие у него законченного образования, в противном случае ему грозит штраф до 130 000 рублей (п. 3 ст. 5.27.1 КоАП РФ).

Вводный и первичный инструктаж по пожарной безопасности

Все организации разрабатывают и утверждают порядок обучения сотрудников мерам безопасности. От этой обязанности освобождаются индивидуальные предприниматели (п. 1-2 Приложения 1 к Приказу МЧС России от 18 ноября 2021 г. № 806). Порядок определяет, в том числе, как будет проводиться инструктаж по пожарной безопасности и в каких случаях вводный инструктаж будет совмещаться с основным инструктажем на рабочем месте (письмо ФГБУ ВНИИПО МЧС России от 23 мая 2022 г. № IV-117-2123-11-1).

Вводный инструктаж по ГО и ЧС. В месячный срок со дня приема на работу работник должен провести ознакомление с гражданской обороной и защитой населения и территорий от чрезвычайных ситуаций (п. 1 ст. 9 Федерального закона от 12 февраля 1998 г. № 28-ФЗ; п. 4 Положения о подготовке кадров в области защиты от чрезвычайных ситуаций, утв. Постановление Правительства от 18 сентября 2020 г. № 1485; п. 1.6 письма МЧС от 27 февраля 2020 г. № 11-7-605). Проведение инструктажей по ГО и ЧС. Кого обучать - всех сотрудников по трудовому договору, в том числе удаленных работников; был откомандирован в компанию

на срок более 30 дней (п. 1.5 письма МЧС России от 27 февраля 2020 г. № 11-7-605).

2. Проверка наличия оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним по номенклатуре в накладной

Торговля медицинскими изделиями (корректирующие очки, очковые и контактные линзы, растворы для контактных линз) разрешена только в стационарных помещениях. Следовательно, ракушки не могут быть проданы. Вся эта продукция может быть реализована только при наличии Свидетельства о регистрации (РС) Министерства здравоохранения Российской Федерации и Декларации о соответствии. Изготовление рецептурных очков по заказу потребителя может производить только юридическое лицо (общество с ограниченной ответственностью и индивидуальный предприниматель), имеющее соответствующую лицензию на производство изделий медицинского назначения. Поэтому офтальмологический салон, не имеющий собственной офтальмологической мастерской, должен заключить официальный договор на изготовление очков по рецепту и приложить к этому договору лицензию на производство медицинских изделий от компании, занимающейся этой деятельностью. Бланк лицензии состоит из двух листов и приложения. Лист 1 содержит: его номер и дату выдачи (эти данные должны быть указаны в договоре) и реквизиты компании лицензиата. На листе 2 указываются: адрес получателя лицензии и срок ее действия. Теперь все лицензии действуют бессрочно. В приложении 1 указываются: адрес, по которому находится оптическая мастерская и точный вид деятельности. Помимо договора должны быть акты приема-передачи изготовленных корректирующих очков. При этом важно понимать, что в рамках самой распространенной лицензии на производство медицинского оборудования не могут производиться серийно корректирующие очки, так называемые «экстра» или «готовые очки». Для их реализации необходимо получить регистрационное удостоверение Минздрава РФ, как и для других изделий медицинского назначения: очковых и контактных линз, растворов для контактных линз.

Если помимо торговли салон оптики планирует или уже осуществляет деятельность по самостоятельному изготовлению корректирующих очков, то в рамках ФЗ № 128 от 08.08.2018 г. медицинские технологии. Для этого необходимо подать в Росздравнадзор пакет необходимых документов (в соответствии с приказом № 1271 от 03.03.2014) и оплатить пошлину в размере 7 500 руб. После рассмотрения этих документов назначается выездная проверка на месте осуществления деятельности. Общий срок рассмотрения документов составляет 45 дней. Данную лицензию может получить как индивидуальный предприниматель (ИП), так и юридическое лицо (ООО, АО). Основные сложности, по нашему опыту, возникают с предоставлением документов для сотрудников, занимающихся производством и контролем качества. В каждом цеху должно быть не менее 2 сборщиков очков или 1 сборщик очков (отвечает за изготовление очков) и 1 оптик (отвечает за контроль качества выпускаемых очков). Данные специалисты должны иметь: диплом о базовом техническом образовании (техник, инженер), свидетельство о повышении квалификации по направлению «Технология изготовления приборов коррекции зрения», стаж работы не менее 3-х лет (стаж подтверждается записи в трудовой книжке).

Во многих торговых залах салонов оптики можно найти стоящий на столе авторефератометр, с помощью которого бесплатно проводится экспресс-диагностика зрения. А так как она бесплатная, то многие владельцы этих салонов ошибочно полагают, что могут и не выдать лицензию на эту услугу. Но в федеральном законе от 08.08.2001 № 128 (статья 17, пункт 1, подпункт 9б) о лицензировании отдельных видов деятельности не упоминается о том, как услуга оказывается платно или безвозмездно, главное, что она при условии.

3. Проверка качества оправ, линз, солнцезащитных очков визуально и с помощью оптических приборов

Диоптриметр или линзметр — это прибор для оценки параметров качества линзы. Он измеряет оптическую силу, выявляет положение основных меридианов астигматического стекла, степень защиты от ультрафиолетовых лучей и так далее. Ряд полученных характеристик поможет вам выбрать оптимальный вариант ваших линз, исходя из индивидуального рецепта. По сути, линзовый измеритель представляет собой центрированную телескопическую оптическую систему. Он оснащен вращающейся мишенью, стандартной оптической линзой и мощным источником света.

Степень преломления стекла линзы. По результату специалист может понять, какие именно проблемы пациента может решить та или иная линза. Например, нейтрализовать близорукость, дальнозоркость, помочь сфокусировать и детализировать изображение. Врач сопоставляет рецепт с результатами исследования и подбирает очки, которые помогут максимально эффективно бороться с аномалией. Подбор линз можно осуществить либо на консультации у офтальмолога, либо в ближайшем оптике, где есть

офтальмологический кабинет. В конструкцию линзметра входят следующие функциональные части: микроскоп, зрительная труба, коллиматор, механизмы для работы с оптическим стеклом и кронштейн, на котором крепится объектив. Само устройство располагается на опорной планке. Это может быть мобильная направляющая платформа или какой-нибудь стол. Размер и функциональность опорной планки зависит от размера и стоимости диоптрии.

Коллиматор — устройство для получения параллельных пучков световых лучей. Он содержит предмет или вогнутое зеркало, в плоскости которого находится исследуемая линза. Основным параметром для классификации является тип управления. Существует всего два типа диоптметров — аналоговые или ручные и автоматические или цифровые. С помощью аналогового прибора медицинский работник может измерить оптические характеристики выпускаемых очков. Все замеры, подготовка материалов и самого аппарата производятся вручную, что занимает много времени.

Первые карманные линзы нельзя было использовать в крупной оптике, через которую проходили десятки и сотни заказов. Но улучшенные модели позволяют обрабатывать информацию с большей точностью и скоростью. Цифровые приборы были внедрены в офтальмологическую практику в 1985 году. Все измерения выполняются автоматически по команде. Обработанная информация выводится на экран для проверки специалистом. Его можно сохранить на внешнем носителе и поделиться с коллегами/пациентами.

Автоматический прибор может измерять значения, которые не может получить мануальный объектив, устранять ошибки и анализировать весь спектр характеристик за короткое время. Единственным недостатком цифровых технологий является их высокая стоимость. После того, как специалист установит нужный угол обзора, он медленно вращает прибор против часовой стрелки, чтобы сфокусировать окуляр. Затем зуммирование (до нуля), установка максимального увеличения и фокусировка через окуляр. После внесения всех корректировок медицинский работник помещает линзу в линзу лицевой стороной вверх. Линза фиксируется скольжением, после чего определяются ее основные параметры (сила стекол, расположение основных меридианов). Манипуляции повторяются дважды - для левой и правой линзы.

4. Размещение оптических средства коррекции зрения и аксессуаров к ним на витринах в соответствии с принципами мерчандайзинга

Правильная демонстрация товара в магазине привлекает внимание покупателя и оказывает непосредственное влияние на рост продаж. Глобальная розничная торговля переживает эпоху перемен. Новые тенденции и привычки клиентов заставляют ритейлеров переосмыслить свои принципы мерчандайзинга и основы того, как правильно отображать продукты в своих магазинах.

Мир быстро меняется, меняются законы розничной торговли, поведенческие модели и отношение потребителей. Чтобы завоевать внимание и доверие современного потребителя, брендам и ритейлерам необходимо оставаться в курсе событий и мгновенно адаптироваться к меняющимся привычкам и тенденциям.

Недавние нейромаркетинговые исследования поведения покупателей показали, что людей сегодня приходится «заставлять» видеть товары в торговом зале. Современный человеческий мозг перегружен, потому что мы находимся в потоке информации 24/7. Добавьте к этому стресс и отвлекающие факторы - что мы получаем в результате? Мозг адаптируется и старается тратить как можно меньше усилий на обработку новой информации. Вы когда-нибудь замечали, что новости становятся короче, тексты становятся проще, а видеоконтент захватывает мир? То же самое происходит и в ритейле.

Люди видят только продукты, которые требуют минимальных усилий со стороны мозга для обработки.

Представьте себе ситуацию – вы заходите в незнакомый магазин, совершенно незнакомы с его ассортиментом, планировкой и отображением товаров в торговом зале. Сколько времени и сил вы потратите на покупки? Вы находите продукт, который хотите, или тратите свое время на поиск консультанта? Вас расстраивает, что может быть так трудно найти продукт, который вы хотите? Вы, вероятно, потратите гораздо больше времени и усилий, чем в магазине, где вы знаете, где находятся продукты, и знакомы с ними.

Чем меньше времени клиент тратит на покупку, чем быстрее, проще и комфортнее найти нужный товар, тем больше вероятность того, что довольный клиент купит и вернет снова.

Кстати, именно по этой причине крупные торговые сети сохраняют единые принципы и макеты товаров во всех своих торговых точках по всему миру, разрабатывают единые руководства по мерчандайзингу, единые принципы планограмм и последовательные брендбуки – чтобы клиент чувствовал себя комфортно и привык к навигации по цеху в любом месте.

Поговорим о правильном представлении ассортимента на полках и о том, что значит правильно отображать

продукцию в магазине.

Внутри магазинный мерчендайзинг – это комплекс мер, подпадающих под действие законов мерчендайзинга, маркетинга и розничной торговли, направленных на обеспечение комфортного поиска товаров клиентами, привлечение внимания к определенной группе товаров, увеличение продаж, повышение имиджа и репутации магазина/торговой точки/сети и стимулирование лояльности клиентов. Показ товаров в торговом зале является точкой контакта между клиентом и розничным продавцом. Взаимодействие между покупателем и розничным продавцом зависит от того, насколько хорошо отображаются продукты. А выручка компании и общий успех ее бизнеса зависит от того, насколько хорошо выложены и удобны продукты в магазине.

Классический мерчендайзинг включает в себя разделение мерчендайзинга на несколько типов, которые соответствуют различным розничным целям, отраслям и группам продуктов. Принципы мерчендайзинга учитывают тип товара, тип оборудования, среду продаж и т.д.

Горизонтальный мерчендайзинговый дисплей представляет собой расположение товаров одной марки или категории по длине полки (или другого торгового оборудования). Обычно нижние полки используются для низкомаржинальных, низкомаржинальных продуктов. В поле зрения клиента, на уровне глаз, размещаются наиболее приоритетные товары для продаж и спроса. Когда товар отображается горизонтально, он размещается слева направо. Традиционно мерчендайзеры используют этот тип макета для SKU, которые доступны в небольших количествах.

Вертикальный дисплей мерчендайзинга представляет собой расположение одинаковых продуктов рядами сверху вниз, следуя естественной траектории взгляда клиента слева направо. Традиционно вертикальные макеты имеют 5 уровней высоты, соответствующих площади в поле зрения заказчика:

Площадь уровня шляпы - уровень растяжения (выше 1,70 м-1,75 м или 5 футов 7 дюймов).

Не очень хорошая идея размещать бестселлеры и хорошо продаваемые продукты на этом уровне. Оставьте эти полки для демонстрации товаров среднего спроса, легких по размеру, или разместите на них свободное количество продуктов. Специалисты по маркетингу советуют размещать предметы в яркой, видимой упаковке или премиальных имиджевых продуктах на верхнем уровне, чтобы привлечь внимание ко всей стойке. Площадь на уровне глаз (1,10 м - 1,70 м или 3 фута 7 дюймов - 5 футов 7 дюймов).

5. Этапы продаж

В профессиональном стандарте продавца оптики в п. 3.1.6. Трудовая функция заложены следующие позиции: расчет стоимости заказа очков, проверка подлинности денежных купюр, проведение операции наличного и безналичного расчета с покупателем. Расписанного порядка действий кассира при обнаружении поддельной банкноты в законах и государственных НПА нет. Но на торговом предприятии должна быть своя инструкция по поведению сотрудника в таких ситуациях. Основные её пункты могут быть следующими: повторно проверить подлинность купюры всеми возможными аппаратными и визуальными средствами. Тщательно запомнить одежду покупателя, его возраст, рост и другие отличительные признаки, если в последующем он сбежит из магазина. Не отдавая купюру человеку, объяснить, что она имеет признаки подделки и нужно дождаться приезда правоохранительных органов. Но можно и без объяснения причин отлучиться в служебное помещение до приезда полиции. Если покупатель пытается скрыться, то следует запомнить направление его движения и, при наличии, номер автомобиля. До приезда полиции желательно отложить фальшивую купюру: возможно с неё удастся снять отпечатки пальцев преступников. Полиция должна составить протокол изъятия подделки и забрать её с собой. Банкнота будет основой для возбуждения уголовного дела. Для магазина процедура изъятия фальшивой купюры не несет ничего плохого. Если мошенники не смогли забрать купленный товар, то теряется лишь время на оформление всех процедур.

Онлайн-касса способствует автоматизации торговли и росту прибыли бизнеса. Предотвратить продажу товара за поддельные банкноты могут онлайн-кассы интегрированные в POS-системы. Если продавец будет, согласно инструкции, перед открытием денежного ящика проверять на детекторе подозрительные купюры, то вероятность их попадания в кассу будет минимальна.

Согласно закону 54-ФЗ, купить онлайн-кассу будут вынуждены практически все предприниматели. Совместно с этим оборудованием, на которое государство дает компенсацию 18000 рублей, можно приобрести сразу денежный ящик и детектор валют. С такими аппаратами будет спокойней как кассирам, так и руководству магазина.

Основная литература:

1. ГОСТ Р 51711-2001. «Линзы контактные мягкие окрашенные». Общие технические условия.
2. ГОСТ Р 52041-2003. «Линзы контактные». Методы определения основных параметров.
3. ГОСТ 28956-1991. «Линзы контактные». Термины и определения.
4. Давыдов В.А. Подбор очков: практические аспекты: [Текст] / сост. В.А. Давыдов; пер. с англ. Т.А. Полунинной [и др.]. – СПб.: ООО «РА «Веко», 2018. -252с.
5. Зикенбергер, В. Руководство по использованию щелевой лампы при подборе контактных линз(Текст) / Вольфганг Зикельбергер; перевод с немецкого Е.Катманн, Ю.В. Ратниковой.-СПб.:ООО «РИА «ВЕКО»», 2017.- 200с.
6. Кушель Т.К., Певко Д. Справочник медицинского оптика. Основы физической оптики. Физиология зрения. Контактная коррекция. Очковые линзы. Часть 1. 2018– 192 с. Типография КАРО.
7. Методическое пособие для оптика – мастера. Технологии изготовления очков. ООО «БМГ», 2017.-146с.
8. Мищенко Г.Н., Вардинова Е.А. Прекратите торговать...Для продавцов оптики. Пятигорск, 2020. - 143 с.
9. Мягков А.В., Парфенова Н.П., Демина Е.И. Руководство по медицинской оптике. Ч.1 . Основы оптометрии. – М.: Апрель, 2017.-205с.: ил.
10. Мягков А.В. Руководство по медицинской оптике. Ч.2 . Контактная коррекция зрения. – М.: Апрель, 2018.- 321с.: ил.
11. Носенко И.А. Медицинская оптика. Ростов-на-Дону, Феникс, 2018 .-238с.
12. Орлова Н.С., Осипов Г.И. Коррекция зрения: учебное пособие /Н.С. Орлова, Г.И. Осипов. – 3-е изд., перераб. и доп. – Новосибирск: Сибмедииздат НГМУ. 2018. – 232с.
13. Ринская Н.В. Настольная книга оптометриста. Алгоритм подбора рефракции. Учебное пособие по офтальмологии и оптометрии. Москва: FARB-IT, 2018-488с.
14. Рубан Э.Д. Сестринское дело в офтальмологии/Э.Д. Рубан, И.К. Гайнутдинов.- Ростов н/Д:Феникс, 2017.- 352с. (среднее медицинское образование).

Дополнительные источники:

1. Рубан Э.Д. Глазные болезни: новейший справочник/Э.Д. Рубан.- Ростов н/Д:Феникс, 2017.-622с. (среднее медицинское образование).
2. Свердлик А.Я. Оптометрия для начинающих оптометристов. Учебное пособие. 2018г. – 364с., ил.

Интернет –ресурсы:

1. <http://www.edu.ru>. Российское образование. Федеральный образовательный портал.
2. «Консультант Плюс: Версия Проф», содержащей более 32 тысяч нормативных актов Российской Федерации. <http://www.vadimstepanov.ru/library/special.htm>

Журналы и справочники:

1. Оптика для профессионалов. Очковая и контактная коррекция зрения./Справочник. Вестник оптометрии, 2016.-65с optometry.ru.
2. Здравоохранение Российской Федерации Изд-во: Медицина. Год основания журнала:1957 Страна: Россия Город: Мoch<http://www.iprbookshop.ru/48791.html>.
3. Российский медицинский журнал. Издательство: Медицина. Год основания журнала:1995Страна:Россия Город: Москва <http://www.iprbookshop.ru/?&accessDenied>.
4. Журнал «Современная оптометрия» ООО»РА «Веко» Санкт-Петербург <http://st-petersburg.cataloxy.ru/firms/www.veko.ru.htm>
5. Журнал «Вестник оптометрии». ООО «Линзпринт», М.. Год основания журнала: 2001.: <http://www.optica4all.ru>

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/301066>